

# Let's talk about IT!

CONET-Unternehmensgruppe:

babel CONET emineo ISB PROCON IT

CONET

📍 Bonn

## (Senior) Account Manager Industry/Manufacturing (m/w/d)

### Gestalte die digitale Zukunft der Industrie

Als (Senior)Account Manager (m/w/d) in unserem engagierten Vertriebsteam bist du die zentrale Schnittstelle zwischen unseren IT-Lösungen und den Herausforderungen unserer Kunden aus der Industrie und Fertigung - eine wichtige Rolle einer Zeit des (digitalen) Wandels. Du erkennst Digitalisierungspotenziale, entwickelst gemeinsam mit unseren technischen Expert:innen passgenaue Strategien und begleitest Kunden auf dem Weg zur Industrie 4.0 – vom ersten Gespräch bis zur erfolgreichen Umsetzung.

### Das sind Deine Aufgaben

- **Kernaufgaben:** Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten, Durchführung von Kundengesprächen, Präsentationen und Vertragsverhandlungen, Pflege der Sales-Pipeline
- **Kundenmanagement:** Aufbau und Pflege starker, langfristiger Kundenbeziehungen zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit und zur Förderung von Wiederkäufen
- **Vertriebsstrategien:** Entwicklung von Strategien zur Ansprache potenzieller Kunden und zur Optimierung der Verkaufsprozesse
- **Coaching der Angebotsteams:** Unterstützung aller involvierter Personen im Angebotsprozess inkl. Entwicklung von Dealstrategien
- **Pipeline-Management:** Aktive Verwaltung der Sales-Pipeline, regelmäßiges Forecasting und Berichterstattung an die Vertriebsleitung
- **Angebotserstellung und -verhandlungen:** Eigenverantwortliche Erstellung und Präsentation von Angeboten, inklusive Preisverhandlungen und Vertragsabschlüsse

### Das wünschen wir uns von Dir

- Vertriebserfahrung im IT-Bereich mit nachgewiesenem Erfolg bei Großaufträgen (über 1 Mio. Euro)im Umfeld größerer Industriekunden (z.B. aus dem Umfeld Chemie, Pharma, Produktion oder Maschinenbau)
- Kenntnisse in Vertriebsstrategien, CRM-Tools (z.B. Salesforce)
- Grundverständnis von IT-Dienstleistungen, Cloud-Lösungen, Software-Entwicklung, SAP
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten, um komplexe IT-Lösungen verständlich darzustellen
- Fähigkeit zur ergebnisorientierten und wertschätzenden Zusammenarbeit mit internen und externen Stakeholdern
- Fähigkeit, Kundenprobleme effektiv zu analysieren und passende Lösungen zu entwickeln – auch in für die CONET Gruppe neuen Bereichen mit Moderation der Lösungserstellung durch die Leistungsfelder
- Starker Fokus auf Zielerreichung und Umsatzsteigerung in den richtigen Themen anhand der Unternehmensstrategie
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse

### Deine Entwicklungsmöglichkeiten:

- Aufstiegsmöglichkeiten zum Account Executive (m/w/d) oder Übernahme immer größerer oder strategisch höher relevanter Accounts
- Regelmäßige Vertriebstrainings, Produkt- und Technologie-Workshops, sowie Schulungen in Verhandlungstechniken

### CONET Technologies Holding GmbH

Die CONET-Gruppe ist seit mehr als 30 Jahren der Digitalisierungspartner mit Fokus auf Consulting, Customer Experience, Data Intelligence, Managed Services, SAP und Software Development.



Hannah-Lena Arnet  
Personalreferentin

✉ recruiting@conet.de

☎ +49 228 9714-0

Du findest uns auch auf:



Jetzt bewerben



# Working@CONET

Wertschätzung heißt bei CONET, dass sich Einsatz auch in besonderen Arbeitgeberleistungen auszahlt, z.B.



hybrides  
Arbeiten



30 Tage Urlaub  
und  
Freizeitausgleich



Weiterbildungs-  
möglichkeiten



flexible  
Arbeitszeit-  
gestaltung



betriebliche  
Altersvorsorge



Job Rad

Die CONET Technologies Holding GmbH ist ein führendes IT-Beratungsunternehmen mit über 2.000 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von rund 280 Millionen Euro. Zur Betreuung und Weiterentwicklung unserer Bestandskunden sowie zur Gewinnung neuer Kunden mit hohem Wachstumspotenzial suchen wir an unseren Standorten bundesweit mehrere (Senior) Account Manager (m/w/d).